



Der sokratische Dialog

Die Macht und Ohnmacht der Glaubenssysteme

Worum es geht



«Lernen besteht in einem
Erinnern von Informationen,
die bereits seit Generationen
in der Seele des Menschen
wohnen.» Sokrates

Coaching ist eigentlich schon über 2400 Jahre alt. Der erste bekannte «Coach» dürfte Sokrates gewesen sein. Sokrates war ein Philosoph im antiken Griechenland.

Seine Art Fragen zu stellen, lockte bei seinen Gesprächspartnern Erkenntnisse hervor, über die sie selbst vorher vermutlich nie nachgedacht hatten.

Dazu hat er – wie es auch heute einen guten Coach ausmacht – die Überzeugung vertreten, dass die Lösung nicht von ihm kommt, sondern im System, also beim Coachee gefunden werden kann und muss.

Ihm wird folgendes Zitat zugeschrieben: „Lernen besteht in einem Erinnern von Informationen, die bereits seit Generationen in der Seele des Menschen wohnen.“

Sein ganzes Leben lang führte Sokrates mit anderen Menschen Gespräche über deren Ideen. Durch seine Art, Fragen zu stellen, ging er diesen Ideen auf den Grund und half dem Coachee zu prüfen, wie tragfähig dessen Ideen waren, ohne sie selbst zu bewerten. Auch seine Gesprächspartner, ihre Auffassungen und ihre Lebensweise betrachtete er sehr genau und hinterfragte sie in seinen Dialogen.

Dass er keine Ratschläge gab, sondern die Überzeugungen der Menschen genau unter die Lupe nahm, unterschied ihn von den anderen grossen Rhetorikern und Philosophen seiner Zeit, die in erster Linie (be-)lehren und überzeugen wollten. Genauso wie, das heute einen Coach von einem Berater unterscheiden sollte.

Die Gesprächsführung von Sokrates war non-direktiv. Er hinterfragte sehr

gründlich und hörte zu, gab sich als „nicht wissend“ und regte dadurch seine Gesprächspartner an, sich eigene Gedanken zu machen. Diese Gesprächsführungskunst nannte er »Mäeutik« also Hebammenkunst. Ein wunderbarer Begriff auch für die heutigen Coaches; bei der Geburt der Ideen, Gedanken, Ziele und Erkenntnisse der Klienten behilflich zu sein.

Der Sokratische Dialog (bzw. die Sokratische Gesprächsführung) ist heute eine Methode, die dialogisch, also als Zwiegespräch, stattfindet. Es handelt sich um einen Gesprächsstil, der unterschiedliche Fragetechniken beinhalten kann.

Die zentralen Fragestellungen

die im Sokratischen Dialog bearbeitet werden, sind

- „Was ist das?“
- „Darf ich das?“
- „Soll ich das?“

Durch das konsequente «Hinterfragen» werden Aussagen und Denkmuster des Klienten offengelegt und auf mögliche Widersprüche geprüft. Auf eine kognitive Art werden dysfunktionale und limitierende Ansichten umstrukturiert. Diese bisherigen Ideen werden vom Klienten selbst widerlegt, so dass sie selbst zu neuen Überzeugungen gelangen. Diese Einstellungsänderungen sind viel nachhaltiger als Beratung als Ratschlag.

Anwendungsmöglichkeiten im Coaching



«Ich vermag noch nicht -
gemäss dem delphischen Spruche -
mich selbst zu erkennen.
Lächerlich aber scheint es mir, so-
lange man dies nicht kennt, das
Fremde zu erforschen.» Sokrates

Der Sokratische Dialog bietet sich im Coaching vor allem an bei folgenden

Fragestellungen

- ▶ Zielkonflikte
- ▶ Wertekonflikte
- ▶ Zielunklarheit
- ▶ Entscheidungsfindung
- ▶ Veränderung stark limitierender Glaubenssätze und Ansichten
- ▶ Negatives Selbstbild

Ziele

- ▶ Übernahme von Verantwortung für sich selbst
- ▶ Entwicklung eigener Ziele und Lebensinhalte
- ▶ Selbstbestimmung des Klienten
- ▶ Förderung selbständigen Denkens
- ▶ Festlegung eigener Werte und Normen
- ▶ Etablierung neuer, zielführender Glaubenssätze und Überzeugungen

Verschiedener Dialogtypen

H.H. Stavemann unterscheidet folgende Einsatzmöglichkeiten für Sokratische Dialoge:

1. Explikative Sokratische Dialoge

Bei dieser Dialogform steht die Frage „Was ist das?“ im Vordergrund. Sie dient der Definition von Begriffen und welche persönliche Bedeutung damit für den Einzelnen verbunden ist. Beispiele für Themenbereiche sind

- ▶ „Was verstehe ich unter Liebe?“
- ▶ „Was ist Vertrauen?“
- ▶ „Was ist für mich moralisch?“

- ▶ „Was ist ein wertvoller Mensch?“ etc.

Dieser Typ dient der Verbesserung der Kommunikation (z.B. bei Paaren), klarer Bestimmung von Zielen und Moralvorstellungen und dem Aufbrechen limitierender Überzeugungen.

2. Normative Sokratische Dialoge

Hier steht die Frage „Darf ich das?“ im Vordergrund. Es geht um die Klärung von eigenen ethisch-moralischen Fragestellungen und die damit verbundenen Entscheidungen / Auswirkungen auf das eigene Leben. Themenbereiche sind zum Beispiel:

„Darf ich mich von meinem kranken Partner trennen?“

„Darf ich lügen, wenn es mir nützt?“

„Darf ich meine Kinder unterschiedlich gern haben?“ etc.

3. Funktionale Sokratische Dialoge

Hier geht es um die Frage „Soll ich das?“ und beschäftigt sich damit, wie zielführend und funktional bestimmte Einstellungen oder Handlungen des Klienten sind. Bei Bedarf werden Zielhierarchien erstellt, um die passenden Alternativen zu finden. Außerdem werden mögliche Vermeidungshaltungen aufgefunden gemacht. Themen sind beispielsweise

- ▶ „Soll ich den aktuellen Arbeitsplatz aufgeben und mich selbständig machen?“
- ▶ „Soll ich mich von meinem Partner trennen?“
- ▶ „Soll ich in den Vorruhestand gehen?“

Und so geht's I

Themenauswahl

Basierend auf dem Gesagten des Coaches, des nach einer weiteren Vertiefung des Gedankens ruft. z.B. *„Ich habe einfach keinen Erfolg.“*

1

4

Hinterfragen / Widerlegen der genannten Definition

Aufzeigen von logischen Widersprüchen, z.B. *„Heisst das, wenn ein Mensch erfolgreich ist, dass er ...? Immer und jederzeit?“* etc., bis beim Klienten eine erwünschte Verwirrung oder Verunsicherung auftritt

Definitionsversuch durch den Klienten

Als Coach die Frage stellen z.B. *„Was genau ist das, ein erfolgreicher Mensch / ein erfolgreicher Verkäufer?“*

2

5

Suche nach zielführender Definition

Gemeinsame Suche nach einer ins Lebenskonzept passenden Definition des Klienten: *„Wie könnte Erfolg darüber hinaus / anders / auch noch definiert werden, damit Sie den Begriff Erfolg so treffen, dass er in Ihrem Lebensentwurf sinnvoll, attraktiv und machbar erscheint...?“*

Konkretisierung mit Alltagsbezug

Als Coach die Frage stellen z.B. *„Wie genau müssen Menschen (Verkäufer) in Ihrer Umgebung sein / welche Eigenschaften müssen sie erfüllen / was müssen sie tun und lassen / was erreichen, damit Sie sie für erfolgreich halten?“*

3

6

Ergebnis und abschliessende Prüfung der neuen Definition

Zusammenfassen und damit überprüfen der gefundenen Definition. ZB *„Das heisst, ein erfolgreicher Mensch bedeutet jetzt für Sie, dass...?“*

Frageformen im sokratischen Dialog



«Die Fragen sind es, aus denen das, was bleibt, entsteht. Denkt an die Frage des Kindes: Was macht der Wind, wenn er nicht weht?» Erich Kästner

Fragen stehen im Sokratischen Dialog wie im Coaching im Zentrum des Geschehens. Die Fragen sollten generell auf die Möglichkeit einer Veränderung ausgerichtet sein. Sie sollten einen Lernprozess anregen und neue Perspektiven eröffnen.

Mögliche Fragearten

Nachfragen und Konkretisieren

„Wieso?“ „Was genau meinen Sie damit?“ „Wie genau meinen Sie das?“ „Wie kommen Sie zu der Überzeugung?“ „Was wäre, wenn...?“ „Was ist die Konsequenz, wenn...?“

Verständnisfragen

„Das habe ich nicht ganz verstanden, können Sie mir das bitte noch einmal erklären?“

Konfrontation mit Widersprüchen

„Vorhin hatten Sie gesagt..., doch jetzt gerade meinten Sie..., können Sie mir das nochmal erklären, ich kann da jetzt keinen Zusammenhang herstellen.“

Weitere Fragemöglichkeiten

„Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie ...?“ „Wie oft ist Ihnen dies schon passiert?“ „Wieso glauben Sie, dass X eintreten würde, wenn Sie doch ...?“ „Wobei hilft Ihnen ...?“ „Was ist nützlich an X gewesen?“ „Wie geht es Ihnen damit, wenn X zu Ihnen sagt... / wenn Y das macht?“

